

København 25. februar 2021

Erhvervsstyrelsen  
Telemarked  
Att. Mette Lauridsen  
(melaur@erst.dk og postmar@erst.dk)

**Telenors bemærkninger til TDC's udkast til tilsagn af 18. januar 2021**

Erhvervsstyrelsen har d. 21. januar 2021 sendt TDC's udkast til tilsagn i markedstest. Formålet med tilsagnet er at det skal imødegå de konkurrenceproblemer, som Erhvervsstyrelsen har konstateret i det område, hvor TDC er udpeget som udbyder med stærk markedsposition. Det er hensigten med tilsagnene, at de skal kunne udgøre et alternativ til traditionel forpligtelsesregulering.

Muligheden for at lade tilsagn være et helt eller delvist alternativ til den mere usmidige forpligtelsesregulering, kan Telenor som udgangspunkt godt se det hensigtsmæssige i.

Telenor har en formodning om, at de SMP-udpegede netejere, der vælger at indsende tilsagn i markedstest, er interesserede i at foreslå tilsagn, der kan sikre, at netejerne kan bevare mere kontrol og i øvrigt har mere frihed til at indgå kommercielle aftaler, der sikrer den nødvendige balance mellem parterne.

Da der således kan være en interesse for velfungerende og smidige tilsagn fra både tjenesteudbyder-siden og netejer-siden, så er der potentielt mulighed for at tilsagns-regimet vil kunne fungere.

Dette forudsætter imidlertid en fornuftig balance i de udarbejdede tilsagn, og at det fra både netejer og tjenesteudbyders side kan anses for at være et bæredygtigt udgangspunkt for sund konkurrence i de år, hvor tilsagnene skal udgøre et helt eller delvist alternativ til ren administrativt fastsat regulering.

Bæredygtig og sund konkurrence skal være baseret på principperne om fair, rimelige og ikke-diskriminerende vilkår for adgang. Disse vilkår skal i sidste ende gavne slutbrugerne, idet disse gerne skal efterspørge de pågældende bredbåndsprodukter og dette ud fra en bred vifte af valgmuligheder til rimelige priser.

Telenor har på ovenstående baggrund vurderet tilsagnet fra TDC, og det er vores vurdering, at tilsagnet på meget afgørende punkter ikke lever op til de krav, der bør stilles om konkurrencemæssigt bæredygtige, fair, rimelige og ikke-diskriminerende vilkår.

Tilsagnet rammer på nogle af de væsentligste punkter langt ved siden af den nødvendige balance, og skal tilsagnet accepteres er der behov for, at det enten bliver justeret væsentligt eller helt eller delvist bliver suppleret af traditionel sektorspecifik regulering.

Efter Telenors vurdering er der på væsentlige punkter tale om et forhandlingsudspil fra TDC's side, hvor motivet må være at lægge sig så langt fra de rimelige forventninger, der forventes at være fra modsat side, herunder fra tjenesteudbydere samt Erhvervsstyrelsen, så man kan håbe at lande et sted midt i mellem. Dette er en strategi som Telenor ikke håber, bliver belønnet, og det er Telenors forventning, at Erhvervsstyrelsen sikrer, at TDC enten justerer tilsagnet væsentligt, eller at TDC bliver reguleret helt eller delvist. Af hensyn til processen vil Telenor imidlertid fremkomme med selskabets bemærkninger, således at et evt. justeret tilsagn kan adressere indkomne bemærkninger så hurtigt som muligt, og ikke først i forbindelse med en evt. senere ny høring.

Telenor gennemgår nedenfor de elementer i tilsagnet, som Telenor anser for særdeles kritiske ift. bestræbelserne på at etablere bæredygtig konkurrence, men skal her særligt understrege følgende markante mangler og udfordringer:

- Telenor finder det helt uacceptabelt, at TDC alene finder det relevant at fastsætte en maksimalpris for to produkter på hhv. coax og fiber. Dette skaber alt for stor frihed for TDC ift. prissætning af øvrige produkter/hastigheder og alt for lidt sikkerhed for eksterne tjenesteudbydere ift. at udmøntning sker på fair, rimelige og ikke-diskriminerende vilkår. Der burde i stedet være fastsat en gennemsnitlig maksimalpris, som herefter – indenfor visse rammer – kunne udmøntes på de forskellige udbudte hastigheder.
- Det er væsentligt, at den anvendte gennemsnitlige maksimalpris er i overensstemmelse med de reelle, underliggende omkostninger og omkostningsdrivere. Desværre ses TDC's udkast til tilsagn ikke at være indenfor rammerne af det relevante, LRAIC-modellerede omkostningsniveau.
- De af TDC foreslåede maksimalpriser for de to fiberprodukter, overstiger den relevante LRAIC-referencepris med hhv. 30 % og 55 %.
- De af TDC foreslåede maksimalpriser for de to coax-produkter ligger hhv. 76 % og 133 % over Erhvervsstyrelsens LRAIC-modellerede prisniveau.

- Det er helt åbenlyst, at TDC har udnyttet tilsagnsmodellen til at søge en overnormal profit ved i væsentligt omfang at forhøje sit engrospriseniveau uden at have reel omkostningsmæssig dækning for det.
- TDC kan med tilsagnet lukke for eksisterende rå kobber forbindelser med blot 6 måneders varsel.
- Der er stor risiko for, at TDC vil kunne bruge tilsagnet til at tildele egne koncerninterne tjenesteudbydere konkurrencefordele. Dette gælder navnlig ift. udmøntning af engrospriserne på de forskellige hastigheder og ift. håndtering af kommende produkter med højere hastigheder.
- TDC's tilsagn vil resultere i, at tjenesteudbyderne stilles markant ringere i konkurrencen, at slutbrugerpriserne vil stige og at efterspørgslen efter og ibrugtagningen af højhastighedsbredbånd vil reduceres.

#### Vedrørende afsnit om Netadgang til lavkapacitetsbredbånd (kobber)

Det fremgår af side 18, at TDC NET giver tilsagn om at give *"central, virtuel netadgang til kobbernettet, hvilket svarer til den eksisterende netadgang til VULA contended-produkt"*.

Telenor forstår denne afgrænsning således, at blandt andet adgangen til rå kobber forventes at udgå. Dog anføres det nederst side 18, at TDC NET *"tilbyder at opretholde de eksisterende – på tidspunktet for tilsagnets afgivelse – Rå Kobber forbindelser så længe kobbernettet til den pågældende slutkundeadresse er i drift, men tilbyder ikke etablering af nye Rå Kobber forbindelser"*.

I afsnit 10.8 "Nedlukning af kobberplatformen" anfører TDC NET imidlertid, at TDC NET, med et varsel på 6 måneder, vil kunne lukke et område med aktive kobberlinjer.

Telenor har endnu en del aktive Rå Kobber forbindelser, og det vil være helt urimeligt, hvis TDC NET blot kunne varsle disse nedlukket med 6 måneders varsel. Er der tale om nedlukning af få forbindelser, vil 6 måneder ikke nødvendigvis være problematisk i forhold til at sikre håndtering af migrering af kunderne mv.

Dette forudsætter selvfølgelig, at der findes et reelt alternativ at tilbyde kunderne. Hvis nedlukningen er for større dele af kobberplatformen, så er 6 måneder, uanset at der gives adgang til alternativer, alt for lidt. I dag gælder – Telenor bekendt – et krav om 5 års varsling for nedlukning af ibrugtagne Rå Kobber strækninger, og Telenor finder ikke, at der med tilsagnene bør gives en mere udvidet adgang til nedlukning med kort varsel, end de vilkår, der følger af reguleringen i dag.

#### Vedrørende afsnit om netadgang til højkapacitetsbredbånd (fiber og coax)

Det fremgår af afsnit 11.1. at *"TDC NET giver tilsagn om at give central, virtuel netadgang til fibernettet, Fiber VULA"*. Det følger heraf, at TDC NET ikke vil give tilsagn om fortsat adgang til rå fiber.

Der savnes en beskrivelse af, hvilke forskelle der er mellem det nuværende Fiber BSA-produkt og Fiber BSA Vula produkt. Det er derfor vanskeligt, at forholde sig til, hvilken betydning er overgang til Fiber BSA VULA som eneste Fiber produkt vil kunne få for tjenesteudbydere.

Erhvervsstyrelsen bør i et evt. justeret tilsagn sikre, at der gives en beskrivelse af evt. forskelle og en generel forsikring om at der ikke er tiltænkt nogen ændringer, uden at disse er beskrevet i tilsagnet. Tjenesteudbydere skal sikres mod at "overgangen" nødvendiggør tekniske tilpasninger eller andre ekstra omkostninger end det der i dag er kendt fra det eksisterende fiber BSA-produkt.

#### Der bør sikres fortsat adgang til rå fiber

Telenor skal kraftigt opfordre til, at adgang til et rå fiber-produkt fortsat bliver mulig. Dette produkt kan have en disciplinerende effekt på prissætningen af fiber i øvrigt, herunder den måde de forskellige hastighedsvarianter prissættes. Hvis rå fiber ikke fortsat er en mulighed, understreges behovet yderligere for, at adgang til Fiber BSA VULA sker til rimelige priser og at udmøntning af priser på hastighedsvarianter, sker i overensstemmelse med de underliggende omkostningsdrivere.

#### Vedrørende afsnit 11.3. om principper for udvælgelse af områder for fiberudrulning

TDC beskriver på side 22, hvorledes TDC NET kan indgå i partnerskaber med enkelte tjenesteudbydere om fiberudrulning til *"et område, typisk en forening eller et byggeri"*, og den pågældende tjenesteudbyder opnår efterfølgende adgang til oplysninger om fiberetableringen før øvrige tjenesteudbydere *"i perioden frem til områdets adresser optages på whitelist"*.

Da det er nærliggende at forestille sig, at det vil være TDC's interne tjenesteudbydere, der indgår i et sådant partnerskab, vil det forventeligt - og af samme årsag - også være TDC's interne tjenesteudbydere, der opnår fordel af først at få kendskab til nye adresser mv i foreninger og nybyggede områder. Dette giver oplagte markedsføringsmæssige fordele.

Telenor mener ikke der er noget til hinder for at samtlige tjenesteudbydere samtidigt opnår kendskab til hvilke adresser mv. der i en nær fremtid må forventes at komme på whitelist. Dette reducerer risiko for diskrimination mellem tjenesteudbydere.

#### Vedrørende afsnit 14.1. om tilsagn om prissætning for kobber

Telenor bemærker og anerkender, at TDC som udgangspunkt har valgt at fastsætte en gennemsnitlig maksimalpris for adgang til kobber VULA, der ligger under det niveau, som Erhvervsstyrelsen har beregnet via LRAIC. Der er dog stadig tale om en prisstigning fra det nuværende niveau på ca. 5% og med årlige prisstigninger af tilsvarende størrelsesorden i de efterfølgende år (dvs. godt 10 % samlet set pr. 1. januar 2022).

Et af hovedformålene med den årelange revision af LRAIC-modellen var netop at komme væk fra årlige prisstigninger på ca. 5% i takt med at efterspørgslen efter kobberbaseret bredbånd falder. Det er paradoksalt og beskæmmende, at styrelsens "løsning" på denne problemstilling, som alle var enige om var på vej til at eliminere konkurrencen, er så meget værre, at fortsættelse af status quo med årlige 5% prisstigninger nu nærmest må betragtes som et relativt positivt udfald.

Telenor skal understrege, at markedet for kobberbaserede produkter er under pres fra alternative infrastrukturer, og at det er vanskeligt at se grundlag for væsentlige prisstigninger fra det nuværende niveau. Skulle kundeafgangen bremses ville en prisreduktion være en mere oplagt vej at gå. Desværre må der forventes at være en del kunder, der ikke endnu har et alternativ til DSL, og som derfor vil skulle forholde sig til årlige prisstigninger i den kommende årrække, indtil der findes reelle alternativer.

Disse udsigter risikerer at skubbe afgørende til den hårfine balance for, hvor længe det er kommercielt bæredygtigt at være til stede på det kobberbaserede bredbåndsmarked. Såfremt balancen tipper i den forkerte retning, bør styrelsen være opmærksom på, at vi i praksis er tilbage i en situation, hvor der ikke længere er behov for regulering eller tilsagn. Ikke fordi styrelsen er lykkedes med at understøtte en sund konkurrence, men fordi vi er tilbage i udgangspunktet med kun TDC som udbyder af kobberbaseret bredbånd. Dette er ikke en rimelig eller på nogen måde bæredygtig vej at gå, og erfaringen fra PSTN viser desværre tydeligt, at det formentligt kommer til at blive dyrt for de slutbrugere, der ikke længere har noget alternativ.

#### Vedrørende afsnit 14.2 om tilsagn om prissætning for fiber

TDC anfører, at TDC NET vil fastsætte prisen for de forskellige fiber VULA hastighedsvarianter, så prisen for Fiber VULA 100 Mbit ikke overstiger DKK 1997 p.a. for 2021 og prisen for Fiber VULA 1000/500 Mbit ikke overstiger DKK 2370 p.a. for 2021 (med tillæg af inflation på 1,8 pct p.a. de næstfølgende år). De pågældende priser svarer til månedligt 166 DKK og 197 DKK for hhv. 100 Mbit og 1000 Mbit.

Telenor finder det helt uacceptabelt, at TDC alene finder det relevant at fastsætte en maksimalpris for to produkter. Der burde i stedet være fastsat en gennemsnitlig maksimalpris, som herefter – indenfor visse rammer – kunne udmøntes på de forskellige udbudte hastigheder.

Det er efter Telenors opfattelse væsentligt, at den anvendte gennemsnitlige maksimalpris er i overensstemmelse med de reelle, underliggende omkostninger og omkostningsdrivere. Desværre ses TDC's udkast til tilsagn ikke at være indenfor rammerne af det relevante, LRAIC-modellerede omkostningsniveau.

Det relevante LRAIC-niveau er LRAIC-omkostningen uden indregning af ekstraordinær risikopræmie (mere herom længere nedenfor), og uden indregning af bidrag til den løbende adgangsleje til installation, idet denne historisk er opkrævet separat og således ikke skal indgå i det relevante omkostningsgrundlag.

Når TDC alene forpligter sig til at have en maksimalpris for to produkter, er det efter Telenor vurdering vanskeligt at kunne sikre at TDC har en gennemsnitlig maksimalpris, der holder sig indenfor rammerne af de LRAIC-modellerede omkostning og priser.

Seneste opdaterede LRAIC-model viser, at prisen for en gennemsnitlig fiber BSA-pris maksimalt bør være 127 DKK pr. måned (uden risikotillæg). TDC's priser på hhv. 166 DKK og 197 DKK ligger langt fra den LRAIC-referencepris, som Telenor finder, er relevant at tage udgangspunkt i. TDC's priser ligger således hhv. 30% og 55% over den relevante LRAIC-pris.

De tilbudte maksimalpriser for hhv. 100 Mbit/s og 1000 Mbit/s er således langt udenfor rammerne af både det LRAIC-modellerede omkostningsniveau og de nuværende BSA-priser for disse specifikke hastigheder.

Det faktum at TDC prissætter markant over seneste LRAIC, og i øvrigt alene prissætter to produkter, bør få Erhvervsstyrelsen til at gribe ind og regulere de prisvilkår, der bør gælde for adgang til TDC's fiber.

LRAIC er i sig selv en maksimalprisregulering, hvorfor det savner mening, at TDC finder anledning til at sende et tilsagn i høring, der så åbenlyst afviger fra de vilkår, der må forventes at være relevante referencepunkter ved en regulering.

#### Vedrørende produkter med hastigheder over 1000 Mbit/s på fiber

Når TDC i øvrigt alene vil fastsætte maksimalpriser for 100 Mbit/s og 1000 Mbit/s-produkterne, så undgår TDC at også produkter over de 1000 Mbit/s bliver omfattet af tilsagnet. Det er velkendt, at der over de kommende år må forventes lancering af betydeligt højere båndbredder. TDC Net har i den sammenhæng oplyst at der planlægges lancering af 2,5 Gbit/s fiberprodukter allerede fra april 2021. Højere hastighedsvarianter end 1000 Mbit/s må derfor forventes at blive bredt afsat i markedet indenfor tilsagnsperioden på 5 år. Det er ikke rimeligt at disse ikke omfattes af maksimalprisbegrænsningen.

#### Vedrørende udmøntning af priser på forskellige hastighedsvarianter på fiber

Uanset om Erhvervsstyrelsen vælger at regulere priserne for TDC's fibernet, eller der vælges en løsning hvor TDC kraftigt justerer i tilsagnet, så skal det sikres at en udmøntning af en maksimal gennemsnitlig pris for netleje på forskellige hastigheder alene sker ud fra en saglig begrundelse og ud fra dokumenterede omkostningsforskelle.

Styrelsen bør ikke kunne acceptere, at TDC via kontrollen med engrospriserne også de facto kan opnå kontrol med produkt- og prisudbud på detailmarkedet i tæt koordination med ønsker fra interne udbydere på både privat- og erhvervsmarkedet. Hvis en ekstern tjenestebaseret udbyder ikke i praksis har mulighed for hverken produkt- eller prisdifferentiering i forhold til en eksisterende intern udbyder, ses grundlaget for etablering af reel bæredygtig konkurrence ikke at være til stede.

#### Et ekstra incitament til udrulning er ikke påkrævet (risikopræmien)

TDC NET's høje aktivitetsniveau i forhold til udrulning af fiber nødvendiggør ikke yderligere ekstra betaling fra tjenesteudbyderne. Det høje aktivitetsniveau er således allerede en realitet på baggrund af de hidtil gældende prisniveauer, og der er således – efter Telenors klare vurdering – ikke noget der taler for, at der eksisterer et behov for, at prisniveauerne øges med henblik på at skabe ekstra incitament til udrulning.

Der er således heller ikke behov for indregning af den ekstraordinære risikopræmie på 2% på WACC for at sikre fortsat udrulning. Tværtimod vil en sådan risikopræmie give anledning til overnormal profit og resultere i højere slutbrugerpriser, uden at det har haft indflydelse på udrulningsaktiviteterne.

#### Vedrørende afsnit 14.2 om tilsagn om prissætning for COAX

TDC anfører at TDC NET fastsætter prisen for coax BSA-produkter, således at prisen for Coax BSA 100 Mbit ikke overstiger DKK 1.499 p.a. for 2021 og prisen for Coax BSA 1000/500 Mbit ikke overstiger DKK 1.997 p.a. for 2021 (med tillæg af inflation på 1,8 pct p.a. de næstfølgende år). De pågældende priser svarer til månedlige priser på 125 DKK og 166 DKK for hhv. 100 Mbit og 1000 Mbit.

Ligesom det er tilfældet ved fiberprissætningen i tilsagnet, så finder Telenor det helt uacceptabelt, at TDC alene finder det relevant at fastsætte en maksimalpris for to produkter. Der burde i stedet være fastsat en gennemsnitlig maksimalpris, som herefter – indenfor visse rammer – kunne udmøntes på de forskellige udbudte hastigheder eller som i dag på en kombination af fast linjeleje og priser for transmissionskapacitet.

Det er efter Telenors opfattelse væsentligt, at den anvendte gennemsnitlige maksimalpris er i overensstemmelse med de reelle, underliggende omkostninger og omkostningsdrivere. Desværre ses TDC's udkast til tilsagn ikke at være indenfor rammerne af det relevante, LRAIC-modellerede omkostningsniveau.

Når TDC alene forpligter sig til at have en maksimalpris for to produkter, er det efter Telenor vurdering vanskeligt at kunne sikre, at TDC har en gennemsnitlig maksimalpris, der holder sig indenfor rammerne af de LRAIC-modellerede omkostninger og priser.

Seneste opdaterede LRAIC-model viser, at prisen for en gennemsnitlig Coax BSA-pris maksimalt bør være 71 DKK pr. måned. TDC's priser på hhv. 125 DKK pr. måned for 100 Mbit/s og 166 DKK pr. måned for 1000 Mbit/s ligger således meget langt fra den LRAIC-referencepris, som Erhvervsstyrelsen har beregnet. TDC's priser ligger hhv. 76% og 133% over den relevante LRAIC-pris!

De tilbudte maksimalpriser for hhv. 100 Mbit/s og 1000 Mbit/s er således langt udenfor rammerne af det LRAIC-modellerede omkostningsniveau. Priserne er også markant over det niveau, tjenesteudbyderne i dag aftager Coax engrosproduktet til. Dette niveau er kommercielt fastsat af TDC, og ligger på et niveau af ca. 90-95 DKK afhængigt af kapacitetsforbruget pr. kunden.

Der er tale om prisforhøjelser, der vil kvæle den begyndende konkurrence på TDC's kabel-tv-net, da det er helt uholdbart at skulle præsentere slutkunder for de forventede massive prisstigninger for bredbånd via TDC's kabel-tv-net uden at det vil medføre en markant nedgang i efterspørgslen.

Det faktum at TDC prissætter markant over LRAIC, og i øvrigt alene prissætter to produkter, bør få Erhvervsstyrelsen til at gribe ind og regulere de prisvilkår, der bør gælde for adgang til TDC's kabel-tv-net. LRAIC er i sig selv en maksimalprisregulering, hvorfor det savner mening, at TDC finder anledning til at sende et tilsagn i høring, der så åbenlyst afviger fra de vilkår der må forventes at være relevante referencepunkter ved en regulering.

#### Vedrørende produkter med hastigheder over 1000 Mbit/s på coax

Når TDC i øvrigt alene vil fastsætte maksimalpriser for 100 Mbit/s og 1000 Mbit/s-produkterne, så undgår TDC at også produkter over de 1000 Mbit/s bliver omfattet af tilsagnet. Dette er uholdbart, idet der i den kommende tid må forventes lancering af hastigheder langt over de 1000 Mbit/s. Det er ikke rimeligt at disse ikke omfattes af maksimalprisbegrænsningen.

#### Vedrørende udmøntning af priser på forskellige hastighedsvarianter på coax

Uanset om Erhvervsstyrelsen vælger at regulere priserne for TDC's kabel-tv-net, eller der vælges en løsning hvor TDC kraftigt justerer i tilsagnet, så skal det sikres, at en udmøntning af en maksimal gennemsnitlig pris



for netleje på forskellige hastigheder alene sker ud fra en saglig begrundelse og ud fra dokumenterede omkostningsforskelle.

Styrelsen bør ikke kunne acceptere, at TDC via kontrollen med engrospriserne også de facto kan opnå kontrol med produkt- og prisudbud på detailmarkedet i tæt koordination med ønsker fra interne udbydere på både privat- og erhvervsmarkedet. Hvis en ekstern tjenestebaseret udbyder ikke i praksis har mulighed for hverken produkt- eller prisdifferentiering i forhold til en eksisterende intern udbyder, ses grundlaget for etablering af reel bæredygtig konkurrence ikke at være til stede.

Væsentlige accessoriske ydelser bør være oplyst og omfattet af tilsagn om maksimalpris (coax, fiber og kobber)

TDC oplyser i afsnit 14.3, at accessoriske ydelser prisfastsættes ud fra en *"ikke-diskriminerende, "fair and reasonable"-betragtning med udgangspunkt i eksisterende priser på tidspunktet for afgivelse af tilsagn"*.

Telenor finder det forståeligt, at visse accessoriske ydelser af perifer betydning kan udelades af tilsagnet, men væsentlige accessoriske ydelser, der må forventes aftaget i forbindelse med de fleste ordrer, bør være medtaget i tilsagnet med oplyst maksimalpris.

Ydelserne er allerede i dag prissat og indgår i de forskellige aftaler om adgang til kobber, fiber og coax, hvorfor det ikke bør være en udfordring af tilføje dem.

Telenor anser det for væsentligt, at der er i tilsagnet indgår maksimalpris for eksempelvis

- oprettelse med og uden teknikker,
- forgæves teknikerbesøg,
- hastighedsændringer og
- andre lignende accessoriske ydelser, der må forventes anvendt i betydelig grad, og hvor tjenesteudbyderne bør ydes en vis beskyttelse mod opskruede priser.

Effekten af opskruede engrosprisniveauer på detail markedet og ift. konkurrencen

Det er oplagt, at det, hvis TDC forhøjer sine engrospriser, som det er foreslået med tilsagnet, må forventes, at priserne på detailmarkedet på tilsvarende vis bliver forhøjet. Konkurrencen på bredbåndsmarkedet sikrer i dag slutbrugerne nogle prisniveauer, der ikke efterlader tilstrækkelige marginer til, at selskaberne blot kan absorbere nye engrosprisforhøjelser, og derfor må selskaberne i tilfælde af kommende engrosprisforhøjelser sende regningen videre til slutkunderne.

En forhøjelse af slutbrugerpriserne på bredbånd vil alt andet lige reducere efterspørgslen på bredbåndsprodukter, i særdeleshed efterspørgslen på forbindelser med højere båndbredder, da det må forventes, at de af TDC foreslåede maksimalpriser vil ramme de højere hastigheder relativt hårdest. Kunder, der tidligere har aftaget 1000 Mbit/s, vil foretrække 100 Mbit/s osv.

Telenor har vanskeligt ved at se, at højere detailpriser og reduceret efterspørgsel efter bredbånd er i overensstemmelse med den brede politiske dagsorden og – især – formålet med den sektorspecifikke konkurrenceregulering.

Det har været nævnt af Erhvervsstyrelsen, at de forhøjede prisniveauer, som var resultatet af Erhvervsstyrelsens LRAIC-proces, til dels skyldes krav fra Europa Kommissionen. At lægge ansvaret for forhøjede priser over på EU giver imidlertid ikke mening. Telenor har været i dialog med Europa-Kommissionen, og kommissionen bekræfter, at det naturligvis ikke har været hensigten med EU-reguleringen, at de nye regler hverken skulle gøre bredbånd dyrere for forbrugerne, reducere efterspørgslen efter bredbånd eller spænde ben for konkurrencen.

Det er rigtigt, at den grundlæggende teleregulering udspringer af EU-regler, og at der i EU-regi generelt er fokus på, at det skal kunne svare sig at investere i udrulningen af højhastighedsinfrastruktur, særligt i de lande der er bagud i forhold til den digitale infrastruktur.

Men Danmark er ikke bagud, udrulningen sker med en meget høj hastighed, og over 90 % af de danske husstande vil ved udgangen af 2021 have adgang til højhastighedsbredbånd. De aktuelle økonomiske nøgletal viser også rekordhøje investeringer i telemarkedet

Balancen mellem hensynet til investeringer på den ene side og sikring af rimelige forbrugerpriser og god konkurrence på den anden side er ved at tippe, når prissætningen fra såvel styrelsens som TDC's side sker på bekostning af konkurrencen og forbrugerne.

Det skal understreges, at engrospriser, der overstiger de reelle omkostninger inkl. en rimelig fortjeneste, utvivlsomt vil skabe grobund for usund konkurrence, særligt når tjenesteudbydere skal konkurrere med en vertikalt integreret tjenesteudbyder. Unormalt høje engrospriser giver den vertikalt integrerede tjenesteudbyder gode muligheder for at undergrave konkurrencen med "skuffetilbud", der prismæssigt ligger under konkurrenternes priser, men stadig dækker omkostninger og en rimelig fortjeneste for den vertikalt integrerede koncern.

### Vedrørende TDC's tilsagn om ikke at iværksætte prisklemmer

Telenor finder det uholdbart, at de fire netejere, der har valgt at tilbyde adgang på baggrund af et udarbejdet tilsagn, hver har designet en prisklemmemodel, der skal gælde for hvert deres "egen-tilsyn" og tilsyneladende uden Erhvervsstyrelsens videre involvering.

Telenor finder tilsynet med prisklemmer for væsentligt til, at det kan overlades til de vertikalt integrerede netejere selv at sikre overholdelse heraf.

Risikoen for interessekonflikter internt hos disse netejere, og mellem eksterne tjenesteudbydere og koncerninterne tjenesteudbydere, er for stor uanset, hvor transparent en egen-tilsyns-model måtte være og uanset en evt. mulighed for at bede om audit fra uvildig tredjepart.

Telenor skal på den baggrund kraftigt opfordre til, at Erhvervsstyrelsen sikrer et ensartet prisklemme tilsynsværktøj på tværs af de forskellige netejere, og at Erhvervsstyrelsen genovervejer egen-tilsynsmodellen og i stedet sikrer transparens og ensartethed ved selv at varetage tilsynet.

I forhold til den konkrete prisklemmemodel, skal Telenor gentage den tidligere fremsatte bekymring om at et prisklemmetilsyn uden tilsyn med de mange produkter, der sælges som skuffetilbud i forbindelse med den direkte kontakt til kunderne, er behæftet med en stor svaghed og alt for stor risiko for omgåelse.

Telenor skal derudover bede Erhvervsstyrelsen sikre, at der i forbindelse med et prisklemmetilsyn føres tilsyn med flere end blot et til to flagskibsprodukter pr. infrastruktur, som der ellers lægges op til af TDC.

Det bør i al væsentlighed være såvel samtlige markedsførte produkter som anvendte "skuffetilbud", der føres tilsyn med. Det bør desuden angives, hvor stor en andel, der må sælges som "skuffetilbud", førend et prisklemmetilsyn aktiveres.

En prisklemmemodel bør også omfatte tilsyn med bundlede produkter, da der ellers er alt for oplagt en risiko for omgåelse af prisklemmetilsynet.

### Krav om tilslutning/indgåelse af aftaler om bredbåndsudbyderskifte

Der er i dag ingen krav til tjenesteudbydere om, at der sikres hensigtsmæssige processer for kundernes udbyderskifte.

I fravær af en brancheaftale, bør det være et krav i netejers standardkontrakt, at tjenesteudbydere, der ønsker at gøre brug af en netejers net til udbud af bredbånd, skal indgå bilaterale aftaler, der sikrer smidig håndtering af opsigelsesfuldmagter. Det er Telenors indtryk, at særligt vertikalt integrerede koncerner i det nuværende fravær af sådanne aftaler synes at have en interesse i at forhale og besværliggøre udbyderskifte



dels i forbindelse med selve håndteringen af opsigelsesfuldmagter dels i forbindelse med efterfølgende kontakt til de kunder, der ønsker at skifte.

Dette vil kunne løses ved, at Erhvervsstyrelsen stiller krav til de vertikalt integrerede koncerner om at stille krav om indgåelse af bilaterale aftaler om udbyderskifte og opsigelsesfuldmagter.

Dette brev sendes alene i elektronisk version.

Med venlig hilsen

Kenneth Gross Jarnit

Senior Regulatory Advisor

Telenor A/S